

Вестник Омского университета, 1997, Вып. 2. С. 51-54.
© Омский государственный университет, 1997

УДК 800.93

Паша-"Мерседес", или речевая стратегия дискредитации

О.С. Иссерс

*Омский государственный университет, кафедра общего языкознания
644077, Омск, пр. Мира, 55-А*

Получена 12 марта 1997 г.

In this article speech strategy and speech tactics of discredit are examined; cognitive and semantic devices of these tactic's use are discovered.

Уголовное дело против журналиста газеты "Московский комсомолец" Вадима Позгли было возбуждено прямо в день выхода статьи "Паша-"Мерседес": вор должен сидеть в тюрьме". Вменялось в вину оскорбление бывшего министра обороны Павла Грачева. Обвинительный приговор объявил название человека по известному отнюдь не только ближайшему окружению прозвищу, а также уголовно-правовую характеристику "вор" непристойными выражениями, оскорбляющими честь и достоинство должностного лица. Вероятно, мало кто усомнится, что в этом речевом действии - оскорблении - просматривается стратегия газеты - дискредитировать министра обороны, запятнавшего себя недостойными делами.

Этот сюжет еще раз убеждает в том, что речевое взаимодействие всегда определяется неречевыми задачами. Социальные отношения, политическая ситуация, групповые и общественные интересы находят отражение в языке, в частности в конструировании модели мира, желательной говорящему. Язык обладает такими интерпретационными возможностями, которые позволяют планировать речевое воздействие. Сущность речевого воздействия заключается в таком использовании языка, при котором в модель мира реципиента (слушателя, читателя) "вводятся новые знания и модифицируются уже имеющиеся" [1, 12]. Таким образом, язык, как утверждает Блакар, есть "инструмент социальной власти", поскольку выразиться нейтрально невозможно: всякое использование языка предполагает воздействующий эффект [2, 92]. Осуществление "социальной власти" предполагает, что за языковым выражением всегда стоят какие-либо интересы, цели, чья-то точка зрения. Эти интересы определяют коммуникативные цели дискурса. Последние могут быть описаны не просто в терминах конкретных речевых актов и пропозиций, а через понятия более высокого уровня, например глобального намерения (глубинной стратегии, по ван Дейку) и коммуникативной тактики. Анализ стратегии дискредитации и посвящено настоящее исследование.

Дискредитация как речевая стратегия

Политическая жизнь, с ее реальной борьбой за власть, столкновением интересов, манипуляцией фактами и мнениями, дает возможность наблюдать целый спектр речевых стратегий. Политические интересы требуют, во-первых, положительной самопрезентации

партии, общественно-политического течения или конкретного лидера (стратегия самопрезентации), во-вторых, побуждения общественных групп к каким-либо действиям (императивная стратегия), в-третьих, разграничения "своих" и "чужих" (стратегия формирования "своего круга") и т.д. Не претендуя на создание полной и строгой классификации, отметим, что описание будет неполным без такой популярной стратегии политического дискурса, как стратегия дискредитации.

Разграничение "своих" и "чужих", создание образа "Мы-группы" через очернение противника - достаточно традиционный прием политической борьбы. Стратегия дискредитации может быть рассмотрена в рамках глобальной стратегии в области речевого воздействия, которую можно обозначить как "игру на понижение" (downplay, по Ларсену).

Дискредитация - подрыв доверия к кому-, чему-либо, умаление авторитета, значения кого-, чего-либо (МАС). Сама по себе дискредитация, разумеется, включает не только речевые действия: подрывать доверие может обнародование каких-либо негативных фактов или мнения, действия против кого-либо, сигнализирующие о недоверии (прямо или косвенно), и т. д. Нас же интересуют речевые действия, цель которых - подорвать доверие, вызвать сомнение в положительных качествах кого-либо.

В русском языке для обозначения этих действий используются такие лексические единицы, как оскорбить (оскорбление), издеваться (издевка), насмехаться (насмешка), обидеть (нанесение обиды).

Представленную группу глаголов и существительных объединяет сема "словесное выражение отрицательной оценки" (хотя оскорбление и нанесение обиды возможно осуществить и невербальными действиями). При этом одной из коммуникативных задач (кроме информирования об отрицательной оценке) является отрицательное воздействие на чувства адресата: намерение унизить, уязвить, выставить в смешном виде [Ср.: 6, 60-67]. Высмеивание предполагает публичность речевых действий и рассчитано на реакцию наблюдателей. Это, на наш взгляд, наиболее яркая тактика в реализации стратегии дискредитации (умаление авторитета через осмеяние).

Таким образом, успех стратегии дискредитации следует оценивать по результатам речевого воздействия (по перлокутивному эффекту): N обижен, оскорблен, чувствует себя объектом насмешки., причем несправедливо.

Речевая стратегия и речевые тактики

Общая речевая стратегия дискредитации реализуется в частных стратегиях когнитивного, семантического и риторического типа.

Ван Дейк определяет когнитивную стратегию как "способ обработки информации в памяти" [3, 277]. Новое знание должно быть введено в модель мира адресата таким образом, чтобы он "принял его, соотнес с уже известным и осознал как свое, личное ("приватизация знаний", по Баранову). Следовательно, когнитивная стратегия есть план, цель которого - помочь адресату в процедуре обработки информации, то есть приватизации нового знания. Адресату необходимо "помочь" перейти от частного примера к обобщению, из общих положений сделать выводы о частностях, перенести информацию (в нашем случае отрицательную) из одной когнитивной области в другую и т.д. В дальнейшем мы проиллюстрируем подобные приемы в рамках стратегии дискредитации.

Семантическая стратегия может быть определена как способ индуцирования желательной семантики, которое осуществляется через использование различных языковых ресурсов. Семантические стратегии определяют, как и какими языковыми средствами цель может быть достигнута. Следовательно, стратегии этого типа имеют непосредственное

отношение к выбору семантических, стилистических и прагматических средств. Возможность достичь цели разными путями находит отражение в понятии речевой тактики, которое в некоторой степени соотносится с понятием семантического хода у ван Дейка. (Семантический ход реляционен, то есть определяется функционально по отношению к предшествующему и последующему ходам; тактики же относительно независимы, они могут использоваться как изолированно, так и комплексно).

Некоторые когнитивные и семантические стратегии обладают и риторическими свойствами. Риторический аспект речевых действий предусматривает максимальную приемлемость стратегических целей говорящего, он связан с приемами убеждения, привлечения внимания (повторы, преуменьшения, преувеличения, метафоры и др.). После этих предварительных замечаний перейдем к непосредственному анализу речевой стратегии и речевых тактик дискредитации.

А. Чубайс как протеже старика Хоттабыча

Следующий фрагмент взят из газеты "Правда" и характеризует одну из ключевых политических фигур последнего времени - А.Чубайса. "Ветер дует в спину А.Чубайса. Одни вниз тормашкой с высоких кресел, а он прямо-таки летит вверх. Простаки скребут в затылках, силясь понять непонятное. За какие заслуги? Какая-то непостижимая удачливость, будто он - Барон Мюнхгаузен, стрельнувший ружейным шомполом и нанизавший гирлянду уток. Будто под магический шепоток старика Хоттабыча перед ним раздвигаются футбольные ворота, и он беспромахно загоняет туда мячи. Получается, сделал свое дело хорошо, даже очень. А дело-то, все знают, у него было наитруднейшее, такого, думается, ни у кого не было и нет. Раздать, расчленив государственную общественную собственность, да так, чтобы каждой сестре досталось по сережке и чтобы "сестры" не заметили, как вместо сережки им навесили дырки от бубликов." ("Правда", 1994, 23 ноября) Общая стратегия дискредитации реализуется в представленном фрагменте текста как издевка, поскольку очевидна цель: зло, оскорбительно высмеять политического деятеля. Цель достигается в результате применения комплекса приемов когнитивного и семантического плана.

1. Когнитивный прием "загадка". Читатель "разгадывает" ее вместе с автором: и почему это Чубайс "прямо-таки летит вверх"? Иллюзия совместного семантического вывода - один из продуктивных способов внедрения новых знаний в модель мира реципиента. Читателю уготована роль "смышленного простака", который сам находит отгадку.
2. Когнитивный прием литературной аллюзии. Сравнение со сказочными героями (вралем бароном Мюнхгаузеном, а также протеже старика Хоттабыча) позволяет основательно усомниться в закономерности "взлета" героя: заслуг нет, все как в сказке.
3. Псевдологический вывод (провокация): "Получается, сделал свое дело хорошо?!" - по сути блокирует позитивное умозаключение и предполагает переход к доказательствам, что дело сделано плохо. (Отметим в скобках, что доказательств нет, а есть эмоциональная констатация факта: "навешал дырки от бубликов". Подобный семантический ход существенно отличает тактику оскорбления и издевки от тактики обвинения).
4. Гипербола, доходящая до абсурда: "прямо-таки летит вверх" .
5. Лексико-грамматическая модель с отрицательной коннотацией: "За какие заслуги?". Этот риторический вопрос всегда предполагает имплицитный негативный вывод.
6. Акцент на серьезности дела, требующего высокой квалификации ("дело-то наитруднейшее") подготавливает к эксплицитному семантическому выводу о неоправданных ожиданиях.

7. Сема "обман, мошенничество" наводится с помощью лексического значения определенных слов и словосочетаний: "непостижимая удачливость", "ветер дует в спину", "сестры не заметили,...как им навешали дырки от бубликов", "магический шепоток старика Хоттабыча". В совокупности все рассмотренные приемы имеют цель подтолкнуть читателя к выводу о том, что А.Чубайс - некомпетентный обманщик. Кроме того, у читателя возникает вопрос о том, кто тот Хоттабыч, помогающий Чубайсу, и откуда дует ветер, поднимающий нашего героя вверх. В этом намеке на возможного патрона заключается в данном случае прагматический аспект стратегии дискредитации. Цель - подорвать доверие к Чубайсу - достигается не прямым оскорблением личности (обманщик, мошенник), а путем сравнения героя публикации с литературными персонажами, имеющими определенную "репутацию" в национальном сознании. В целом такой тактический ход может быть условно обозначен "Он похож на....", где сравнение заведомо принижает и дискредитирует личность.

Приведенный выше пример дает некоторое представление о том, в чем заключается суть стратегии дискредитации и какого рода приемы и тактические ходы могут встречаться в политически заостренных текстах. Этот неформальный и далеко не заверченный анализ позволяет сформулировать дальнейшие исследовательские задачи. Каковы типичные речевые тактики дискредитации? Каковы основные приемы оскорбления и издевки? Какие языковые средства используются для реализации этих приемов?

Материалом для анализа послужили тексты интервью, статей в национально-патриотической и демократической прессе ("Правда", "Комсомольская правда" - далее "КП", "Омское время" - далее "ОВ", "Новое время" - далее "НВ", "Сибирское время" - далее "СВ") за 1993-1997 гг., а также материалы "Словаря русских политических метафор". Отметим попутно, что газеты разной идеологической ориентации весьма схожи в тактиках унижения и высмеивания политического противника.

Анализ позволил выявить продуктивные речевые тактики (РТ) нанесения обиды, издевки и оскорбления. Для их обозначения мы используем прием присвоения семантических "бирок" - речевых реплик-клише [См. 4.].

РТ -1 Прямое оскорбление. "Он дурак (вор, мошенник, непрофессионал, больной...)"

РТ-2 Навешивание ярлыков. "У него лицо как блин, и это все, что можно о нем сказать".

РТ-3 Косвенное оскорбление. "Он похож на...".

РТ-4 Развенчание притязаний. "Он не похож на...., хотя и претендует".

Несомненно, что список может быть продолжен, но, ограничиваясь рамками статьи, мы рассмотрим наиболее частотные тактические ходы, цель которых состоит в дискредитации оппонента. В данной работе анализируются РТ-1. В следующей публикации - "Посмотрите, на кого он похож!": к вопросу о тактиках дискредитации" - будут описаны РТ-3 и РТ-4.

РТ-1 "Он дурак (вор, мошенник, непрофессионал, больной...)"

Тактика предполагает эксплицитную негативную характеристику личности. В оскорбительных высказываниях такого типа обнаруживаем умаление интеллектуальных, нравственных, профессиональных, физических качеств оппонента. Рассмотрим несколько примеров.

(1) Бесспорно, что любой нормальный человек сможет лучше руководить страной, чем Ельцин ("ОВ", 1994, 18 дек.) Через противопоставление Президента "всем нормальным людям" преуменьшается компетенция и интеллект Ельцина.

Наиболее традиционным средством, применяемым в данной тактике, является экспрессивная и оценочная лексика (в первую очередь с отрицательным коннотативным компонентом). В сознании носителей языка семантические признаки существуют в основном неосознанно, но в процедуре выбора слова они учитываются, а в акте речи эти признаки актуализируются.

(2) В день начала на планете года Собаки Е.Т.Гайдар разразился в "Известиях" оширнейшей статьей. ("ОВ", 1994, 15 янв.) Глагол разразиться означает 'бурно выразить, проявить чего-нибудь'. Сочетание таких слов, как "год Собаки" и "разразиться", в данном контексте формирует намек на неуравновешенный характер Гайдара - происходит наведение семы 'лай, брань'.

Негативная характеристика личности может создаваться за счет нарушения некоторых прагматических правил, в частности максимы количества (по Грайсу), которая гласит: не будь более информативным, чем требуется. Так, об экономической программе правительства, предложенной Президенту О.И.Лобовым, сообщается следующее. (3) Б.Н.Ельцин "принципиально поддержал" 5-страничные "предложения" О.И.Лобова и со свойственной президенту решительностью "попросил" в 10-дневный срок представить проект указа. ("КП", 1993, 5 авг.) Разве важно, сколько страниц в проекте? Суть данной издевки следующая: Ельцин не экономист, не компетентен, поэтому ему можно подсунуть 5-страничные тезисы под видом экономической программы и он их "принципиально" (то есть в общем) "поддержит". Имплицитный вывод: компетентность Ельцина мнимая. Обратим внимание, что негативный смысл фрагмента усиливается за счет кавычек - традиционного сигнала скрытой иронии и издевки.

Имплицатура как способ формирования отрицательной оценочности - весьма частотный прием, применяемый во всех без исключения тактиках. Проиллюстрируем его на примере темы алкоголизма Ельцина, весьма популярной в его "дооперационный" период. (4) И вот наконец после неоднократных обещаний, переносов в связи то с гриппом, то еще непонятно с какими хворями Б.Ельцин выступил в парламенте со своим посланием. ("КП", 1994, 23 апр.)

Установление причинно-следственных связей между переносами сроков выступления в парламенте и "непонятно какими хворями" намекает на несерьезность болезни, в частности, на проблемы с алкоголем. Намек подкрепляется столкновением лексических единиц с различной стилистической окраской: выступление с посланием(кн.) - хвори (прост.'болезнь, недомогание').

Тема нездоровья Президента вновь стала плодотворно разрабатываться в прессе осенью- зимой 1996-97 гг в связи с длительным отсутствием Ельцина в Кремле. Последнее послужило причиной прямых отрицательных оценок и очередных намеков.

(5) То, что, едва встав на ноги, Ельцин опять грозит пальцем, - плохо... Напоминания о знаменитых бойцовских качествах Бориса Ельцина порядком надоели. Бойцов, куда ни глянь, навалом - мудрецов дефицит. Хотелось бы,... чтобы вместо строгого покачивания дрожащего еще перста Борис Николаевич решил бы на неожиданную фразу... ("КП", 1997, 25 февр.) Построенное на антитезе обобщение ("бойцов много - мудрецов мало") в совокупности с предыдущим указанием на бойцовские качества Ельцина намекает на то, что к мудрецам главу государства отнести трудно. Аллюзия на известную поговорку "сила есть - ума не надо" усиливает намек. Образ "дрожащего перста", впрочем, не свидетельствует о монаршей силе как в прямом, так и в переносном смысле.

Таким образом, РТ-1 осуществляется как непосредственная негативная характеристика кого- либо. Она может быть эксплицитной (выражаться в прямых номинациях, оценочных высказываниях) либо имплицитной. Имплицитная семантика оскорбления, издевки,

насмешки формируется за счет специальных приемов. К ним следует отнести нарушение максимы количества (3), установление желательных причинно-следственных связей (4), навязывание скрытого дедуктивного вывода (5), антитезу (1, 5). Эта же цель достигается и средствами лексического уровня языка: оскорбительный смысл создается за счет наведения семы (2), закавычивания (3), употребления в одном контексте стилистически неоднородных единиц (4,5), манипуляции с сигнификативным компонентом лексического значения (4).

Литература

- [1] Баранов А.Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход). АДД. М., 1989
- [2] Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. С.88-125
- [3] Ван Дейк, Т.А. Язык, познание, коммуникация. М., 1989 Верещагин Е.М., Ротмайр Р., Ройтер Р. Речевые тактики "призыва к откровенности" // Вопросы языкознания. 1992, N 6.
- [4] Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. С.126-172
- [5] Федосюк М.Ю. Семантика существительных речевой деятельности и теория жанров речи. //Русское слово в языкеLarson, Charles U. Persuasion: reception and responsibility. Wadsworth Publishing Company. Belmont, Ca 1995 , тексте и культурной среде. Екатеринбург, 1997. С.60-73